

## SOCIJALNE MREŽE - POVEZIVANJE DRUŠTVENIH AKTERA U SFERI EKONOMSKIH AKTIVNOSTI

### Social Networks – Networking of Social Actors in the Sphere of Economic Activities

*APSTRAKT Članak prikazuje jednu od značajnih oblasti proučavanja savremene ekonomske sociologije – oblast socijalnih mreža u sferi ekonomskih aktivnosti. Pored osnovnih teorijskih i metodoloških koncepcija proučavanja društvenih mreža, koje su u ekonomsku sociologiju prodrle iz opšte sociologije i drugih posebnih socioloških i srodnih disciplina, u tekstu su izložene i najvažnije oblasti proučavanja socijalnih mreža unutar ekonomske sociologije. Prikazana su i značajnija istraživanja socijalnih mreža, a ukazano je i na neke ključne slabosti pristupa koji se bave proučavanjem socijalnih mreža, kao i mogućnosti njihovog daljeg razvoja.*

*KLJUČNE REČI socijalne mreže, ekonomska sociologija, mrežna analiza*

*ABSTRACT The article reviews one of the important fields of study in contemporary economic sociology – social networks in the sphere of economic activities. Besides basic theoretical and methodological conceptions in studying social networks that originate from general sociology and special sociological disciplines most important fields of study of social networks in economic sociology are presented. Some influential studies of social networks are analyzed; some key weaknesses of social network approach are pointed out, as well as possibility of their future development.*

*KEY WORDS social networks, economic sociology, network analysis*

Proučavanje društvenih mreža u različitim sociološkim i srodnim društvenim disciplinama značajno se razvija od sedamdesetih godina dvadesetog veka. Nova ekonomska sociologija<sup>1</sup>, koja doživljava uspon 80-ih i 90-ih godina, društvene mreže izučava kao jednu od središnjih problemskih oblasti discipline. Razvoj brojnih pristupa, teorijskih koncepcija i mrežnih metoda analize predstavlja napor da

---

<sup>1</sup> O razvoju nove ekonomske sociologije i razlikama u odnosu na «klasičnu» ekonomsku sociologiju više videti u Bolčić, 2004.

se u razumevanju ekonomskog života dalje operacionalizuje i razvije jedan od ključnih postulata nove ekonomske sociologije o socijalnoj ukorenjenosti (*social embeddedness*) ekonomske akcije (Granovetter, 1985). Mrežni pristupi zapravo su nastojali da na nov način povežu socijalnu akciju, socijalnu strukturu i kulturu, nastojeći da prevladaju ograničenja pristupa koji prenaplašavaju strukturu i kulturnu determinisanost socijalne akcije (*oversocialized*), sa jedne strane, kao i ograničenja pristupa koji prenaplašavaju atomizovanu, individualizovanu racionalnu akciju sa druge strane (*undersocialized*). U odnosu na prve pristupe, izučavanje društvenih mreža otvorilo je više prostora za proučavanje društvenih aktera i akcija, u odnosu na druge istaklo je značaj struktura i kulturnih determinanti. Ekonomska sociologija nastojala je u tom smislu da pronađe „srednji pristup” u razumevanju ekonomske akcije, koje bi prevladalo ograničenja sociološkog strukturalističkog pristupa i ekonomskog individualno-racionalističkog pristupa.

### Teorijsko-metodološke osobenosti mrežnih pristupa

Dosadašnji trendovi razvoja mrežnih pristupa ispoljavaju nedovoljno koherentnosti u pogledu terminologije, definicija i operacionalizacija osnovnih pojmova. Štaviše, ostaje nejasno da li mrežni pristupi predstavljaju samo analitičko sredstvo u istraživanju određenih oblasti društvenih odnosa i struktura, ili nastoje da razviju teorijska i metodološka polazišta sa kojih se mreže izučavaju u smislu posebnog oblika organizovanja, načina uspostavljanja odnosa između društvenih aktera. Autori kao što su Powell i Smith-Doerr (1994) smatraju da se u osnovi mogu razlikovati dva različita pristupa izučavanju mreža. Prvi je ukorenjen u sociologiji i teoriji organizacije i uključuje mreže kao *analitičko sredstvo* za osvetljavanje socijalnih odnosa npr. unutar organizacije, između organizacija, u širem socijalnom okruženju. Drugi je više interdisciplinaran i preskriptivan i on poima mreže kao posebnu *vrstu logike organizovanja*, kao *način upravljanja odnosima* između socijalnih aktera. Autori ističu da oba pristupa sadrže niz zajedničkih karakteristika koje bi ubuduće trebalo dosledno razvijati u cilju razvoja koherentnijeg i konzistentnijeg pristupa izučavanja mreža:

- Oba pristupa sadrže slične osnovne konceptualne pretpostavke o ukorenjenosti ekonomske akcije, povezanosti aktera u ekonomskom delovanju, i sl.
- Mreže se shvataju kao strukture šansi i izvori ograničenja delovanja aktera.
- Oba pristupa primenjuju analitičku osnovu u kojoj su mreže povezane sa širim socijalnim kontekstom.
- Identiteti aktera konstruisani su preko višestrukih uloga u mreži.

Jedan od najdoslednijih pokušaja da se razviju teorijske pretpostavke i njima prilagođene metode istraživanja mreža, predstavlja strukturalna teorija akcije koju je

početkom 80-ih godina izložio Ronald Burt (1982). Osnovna premisa ovog teorijskog pristupa ukazuje da društvena struktura diferencijalno oblikuje i ograničava aktere, kako u pogledu ciljno-racionalne akcije, međusobne socijalne sličnosti, tako i u pogledu izbora alternativnih akcija i sposobnosti njihovog preduzimanja. Istovremeno, akcije preduzete unutar okvira društvene strukture mogu modifikovati samu društvenu strukturu i imaju potencijal da stvore nova ograničenja sa kojima će se suočiti akteri u toj strukturi (Burt, 1982: 9). Međutim, osnovni problem sa kojim se sociološko razumevanje delovanja društvenih grupa suočava jeste način na koji se individualni akteri povezuju u zajedničku akciju. Zapravo, kako pristupiti izučavanju društvenih grupa a da se ne definišu kao puke socijalne agregacije individualnih aktera sa nekim zajedničkim karakteristikama (npr. istog socijalnog položaja, interesa, vrednosnih orijentacija i sl.), već kao strukturirani kolektiviteti koji se preko određenih socijalnih interakcija oblikuju u specifične sisteme odnosa sa određenim karakteristikama i pravcima socijalnog delanja.

Iz navedenih potreba, a polazeći od premisa uzajamne determinacije strukture i akcije, nastojali su se formulirati različiti mrežni modeli, koji su ponudili metodološki okvir za izučavanje povezivanja pojedinaca u društvene grupe. Mreže se shvataju kao relativno stabilni skupovi odnosa između društvenih aktera (bilo da je reč o pojedincima, grupama, organizacijama), koji uključuju razmene različitih resursa (materijalnih, usluga, informacija, vrednosti, shvatanja, normi, praksi i sl.) i koji poseduju određenu strukturu. Mrežni modeli opisuju strukturu jedne ili više mreža odnosa unutar sistema aktera (Burt, 1982:20).

Primena mrežnih modela u sociologiji dugo je bila ograničena na male grupe<sup>2</sup> u kojima su izučavane karakteristike interakcija prema različitim dimenzijama (npr. socijalnim, ekonomskim, srodničkim odnosima). Vremenom su primene mrežne analize proširene i na velike grupe, što je vodilo novim teorijskim i metodološkim problemima. Jedan od osnovnih problema sa kojima se metodologija mrežnih analiza suočava jeste utvrđivanje granica sistema aktera. Samo određeni sistemi imaju jasno definisane granice (npr. đaci u razredu, zaposleni u korporaciji i sl.). Kada su predmet izučavanja otvoreni sistemi sa nedovoljno transparentnim granicama, problem uzorkovanja i uključivanja relevantnih jedinica analize u sistem postaje neophodan preduslov mrežne analize. Međutim, jedna od prednosti mrežnih analiza upravo se nalazi u mogućnosti da se početno nedovoljno jasno definisani sistemi aktera identifikuju specifičnim metodama uzorkovanja. Instrument uzorkovanja uključuje dva osnovna koraka: poziciono (*positional*) i «odmotavajuće» (*snowballing*) uzorkovanje. Početni skup jedinica analize odabira se na osnovu istaknutog položaja u sistemu, a utvrđivanje interakcija sa drugim akterima «odmotava» uzorak do uključivanja relevantnih aktera u sistem odnosa koji je

<sup>2</sup> Reč je o klasičnim sociometrijskim pristupima poniklim na Morenovoj sociometriji.

predmet izučavanja. «Odmotavanje» uzorka zapravo se odvija preko niza lanaca interakcija (*chain methods*), početno odabranih aktera i potom onih koji sa njima održavaju relevantne interakcije, bilo direktno bilo posredno preko drugih aktera u relacionom lancu. Ova metoda ne samo da je značajna zbog utvrđivanja sistema aktera onda kada je njihovo povezivanje nedovoljno transparentno, onda kada sistem nema dovoljno čvrste i jasne granice, već pruža mogućnosti i da se sagledaju odnosi između datog sistema aktera i drugih sistema preko čijih granica se odvijaju određeni oblici interakcija.

Tesno povezan sa problemom definisanja granica sistema je problem kriterijuma na osnovu kojih se uzorak odmotava. Odnosi između aktera imaju različite forme i sadržaje. Forma odnosa može se meriti prema intenzitetu, snazi, stepenu formalizovanosti, itd. Prema sadržaju, mogu se ispitivati posve različiti odnosi između aktera: srodnički, prijateljski, interesno povezivanje, odnosi moći, itd. Čak i u najmanjim, zatvorenim sistemima aktera, odnosi mogu biti višestruki i po formi i po sadržaju, a problem odmotavanja uzorka u većim, otvorenim, manje formalnim sistemima zahteva čvrsto oslanjanje na najrelevantniji tip interakcije, ili konzistentan skup interakcija, kako bi se istovremeno obuhvatio dati sistem aktera (kriterijum iscrpnosti), i istovremeno sprečilo uključivanje jedinica analize izvan datog sistema (kriterijum konzistentnosti). Stoga je izrazito značajno dobro definisanje dimenzija na kojima se temelji odmotavanje uzorka kako bi se konačno dobio relativno konzistentan sistem aktera.

U zavisnosti od tipa socijalnih sistema i nivoa njihove opštosti, u mrežnim pristupima uobičajena je primena različitih modela<sup>3</sup> mrežne analize, među kojima su najčešći sledeći:

1. Model ego-mreže (*ego-network*) polazi od pojedinačnog aktera u sistemu, bilo da je u pitanju pojedinac, porodica ili korporacija. Lančanim metodom otkrivaju se svi akteri sa kojima polazni akter ima direktne odnose, kao i odnosi između tih aktera. Dimenzije koje se najčešće analiziraju ovim modelom su opseg, gustina i višestrukost odnosa u mreži. Ovaj model se često primenjuje u analizi mreža socijalne podrške, ili ispitivanja odnosa aktera sa okruženjem (češće u teoriji organizacija).

2. Model položaja u mreži (*the network position model*) definiše položaj pojedinačnog aktera u skladu sa njegovim odnosima sa svim drugim akterima u sistemu. Razlikuje se od ego-mreže po tome što jednako ispituje odsustvo interakcija kao i prisustvo interakcija između polaznog aktera i ostalih aktera u sistemu. Unapred jasno definisane granice sistema su preduslov primene ovog modela, koji je direktno razvijen iz Morenove sociometrije. Primena modela položaja u mreži

<sup>3</sup> Burt daje pregled 6 različitih modela mrežnih analiza koji se mogu primenjivati zasebno, ali mogu biti i kompatibilni i kompleksno primenjivani istovremeno za ispitivanje složenijih sistema aktera (Burt, 1982).

vezana je najčešće za ispitivanje integracije aktera u socijalni sistem, a dimenzije koje se mere su centralnost i prestiž aktera u sistemu.

3. Model klika u mreži (*the network clique*) usmerava se na pronalaženje skupa aktera koji su međusobno povezani jakim odnosima. Kriterijum za definisanje skupa aktera kao klika najčešće se određuje prema graf teoriji kao skup aktera koji su međusobno povezani uzajamnim odnosima maksimalne jačine u koji se ne može uključiti ni jedan dodatni član a da se ne izgubi navedena karakteristika snažnih uzajamnih veza. Za klika je značajan pojam «pristupačnosti» (*reachability*), što znači da svaki akter u sistemu mora biti «dohvatljiv» za svakog drugog aktera, odnosno odnosi moraju biti neposredni.

4. Model zajedničkog položaja u mreži (*jointly occupied network position*) polazi od skupa strukturno ekvivalentnih aktera. Strukturna ekvivalenstnost podrazumeva da akteri istog skupa imaju slične odnose sa akterima svih drugih položaja u sistemu. Iako se često podela rada uzima kao jedan od glavnih kriterijuma za identifikaciju različitih položaja u sistemu, značajni kriterijumi su takođe i kvalifikacije, veštine, društvena moć, ekonomsko bogatstvo, itd. Zajednički položaj u mreži, međutim, ne podrazumeva samo slične položaje i uloge nego i slične obrasce odnosa sa akterima na drugim položajima u sistemu. S obzirom da se ovaj model često oslanja na arbitrarne kriterijume na osnovu kojih se definiše skup aktera istog položaja, njegova primena se pokazala adekvatnijom u izučavanjima elita, nego u pokušajima da se analiziraju aspekti globalne društvene strukture i stratifikacije.

5. Relacioni modeli mrežne gustine i tranzitivnosti (*relational models of network density and transitivity*) primenjuju se na relativno visokim nivoima agregacije aktera i obično su usmereni na dve ključne dimenzije strukture: u kojoj meri su akteri u sistemu međusobno povezani (*density*), i koji akteri, odnosno položaji u mreži predstavljaju komunikacione čvorove, «mostove», preko kojih se povezuju delovi strukture i odvijaju intenzivnije interakcije (*transitivity*).

6. Model društvene stratifikacije (*the social structure of network stratification*), koji teži da eksplicitno opiše opštu strukturu mreže. Ovi modeli su izrasli iz pozicionih modela i nastoje ne samo da opišu intenzitet odnosa između aktera, već opšte obrasce odnosa koji povezuju aktere unutar i između podgrupa. Ovi modeli su potekli iz tradicionalnih strukturnih stanovišta (Sorokin, Linton, Radcliffe-Brown, Parsons, Lévi-Strauss i dr.). Stepem stratifikacije se utvrđuje mrežnim modelima hijerarhije i centralizacije, odnosno ovi modeli mere nejednakosti u sistemu (Burt, 1982).

Mrežni pristupi kojima se izučavaju globalne strukture suočavaju se sa značajnijim ograničenjima. Problemi nisu samo metodološke nego i teorijske prirode. Nastojanje da se istovremeno obuhvate strukturna i interakcijska dimenzija zahteva dobro stratifikaciono polazište na osnovu kojeg je tek moguće ispitivati

interakcije između grupa različitog položaja u društvenoj strukturi. Granovetter je ukazivao na problem nerazvijenosti teorije uzorka mrežnih pristupa, koji stvara ozbiljne teškoće u primeni mrežnih modela na globalne društvene strukture (Granovetter, 1976)<sup>4</sup>. Međutim, mrežne analize poseduju i značajne prednosti u izučavanju specifičnih socioloških problema. Onda kada sistem aktera nije unapred poznat, odnosno kada tek treba ustanoviti aktere uključene u neki sistem odnosa, kada je značajno ispitati vrste interakcija unutar ili između društvenih grupa, kada je potrebno detaljnije analizirati položaj pojedinačnog aktera u širem sistemu, ili kada je potrebno uočiti način na koji se akteri povezuju i pokreću socijalnu akciju, mrežni pristupi nude pogodne instrumente analize, kojima je navedene pojave moguće adekvatno opisati i razumeti.

### **Najvažnije oblasti proučavanja mreža**

Proučavanje socijalnih mreža u ekonomskoj sociologiji prisutno je u gotovo svim problemskim oblastima kojima se ova disciplina bavi. Ipak, moguće je izdvojiti tri ključna područja u kojima su mrežni pristupi značajnije zastupljeni, a nalazi proistekli iz mrežnih analiza ponudili značajne uvide u kretanje određenih pojava u savremenim društvima:

1. Proučavanje mreža kao pristupa šansama da se zauzmu određeni položaji u sferi ekonomskih aktivnosti (pre svega na tržištu rada), kao i pristup šansama da se dosegnu i mobiliju određeni resursi (materijalni resursi, informacije, moć, uticaj i sl.). Jedinice analize u ovim pristupima su pojedinci, domaćinstva i društvene grupe diferencirane prema različitim kriterijumima (etničkoj pripadnosti, statusu u pogledu državljanstva, socio-profesionalnim karakteristikama, klasno-slojnom položaju i sl.).

2. Proučavanje mreža sa stanovišta moći i uticaja koje obuhvata izučavanje društvenih mreža na različitim analitičkim nivoima (neformalne grupe, pojedinačne organizacije, posebna polja u društvenoj strukturi), ali su najviše usmerena na proučavanje elita.

3. Proučavanje interorganizacijskih mreža koje obuhvata vrlo širok spektar problema od dekomponovanja velikih fordističkih organizacija u mreže manjih organizacija, do posve različitih oblika povezivanja organizacija u mreže, industrijske distrikte, i sl.

Proučavanje socijalnih mreža u navedenim oblastima nije, međutim, ograničeno samo na disciplinarnu okviru ekonomske sociologije. Konkretna

---

<sup>4</sup> Granovetter ukazuje na problem nerazvijenosti teorije uzorka za mrežne analize na makro-nivou. On ukazuje koje bi sve elemente strukture mreže trebalo uzeti u obzir kako bi se razvoj teorije uzorka adekvatno usmerio.

istraživanja često se nalaze na pograničnom području ekonomske sociologije i drugih disciplina – teorije organizacije, sociologije kulture, politike, strukture i sl. Ipak, kada je mrežna analiza primarno usmerena na razumevanje ekonomskih procesa, odnosa i akcija ona dominantno ulazi u disciplinarno polje ekonomske sociologije.

### *Socijalne mreže kao pristup šansama*

Veliki broj istraživanja u novoj ekonomskoj sociologiji usmeren je na proučavanje uloge društvenih mreža u ostvarivanju položaja na tržištu rada. Proces zapošljavanja u velikoj meri se odvija preko mreža uspostavljenih preko «slabih veza» (Granovetter, 1983). Granovetter je još u svom originalnom članku iz 1973. godine istakao da su u procesu pronalaženja posla efikasnije socijalne mreže sačinjene od «slabih veza» (veza sa poznanicima) nego mreže sačinjene od jakih veza (veza sa prijateljima i bliskim srodnicima). Deset godina kasnije ovu liniju rezonovanja osnažuje nalazima istraživanja drugih autora, koji su proveravali njegovo stanovište različitim empirijskim istraživanjima. Granovetter ističe da iako su mreže jakih veza gušće i mogu pružiti značajniju podršku, ograničavaju pristup novim kontaktima i informacijama koji su od ključnog značaja za pronalaženje posla. Istraživački nalazi su ukazali da se kod osoba koje se dominantno oslanjaju na mreže jakih veza beleže duži periodi nezaposlenosti nego kod osoba koje se u potrazi za novim zaposlenjem primarno oslanjaju na mreže slabih veza (Granovetter, 1983). Ove poslednje mreže u znatno većoj meri otvaraju pristup novim kontaktima i informacijama u odgovarajućem trenutku i time povećavaju šanse za zaposlenje individualnog aktera.

Pored toga, mreže ne samo da vrše važnu ulogu usklađivanja ponude i potražnje rada prenošenjem informacija i povezivanjem aktera na strani ponude sa akterima na strani potražnje već, prema nekim istraživačkim nalazima, dovode i do kvalitetnijih i sigurnijih oblika zapošljavanja. Granovetter ističe da je fluktuacija manja kod zaposlenih koji su do zaposlenja došli preko mreža, kao i da zaposleni koji su regrutovani u organizacije preko mreža mogu iskusiti bržu radnu mobilnost unutar organizacije, odnosno na unutrašnjem tržištu rada. Iako je većina empirijskih istraživanja potvrdila navedenu ulogu mreža u zapošljavanju stručnjaka i menadžera, Granovetter ističe da mreže slabih veza olakšavaju pronalaženje posla i kod manualnih radnika i migranata.

Powell i Smith-Doerr ukazuju da se funkcije koje različiti tipovi socijalnih mreža obavljaju u procesu ostvarivanja položaja na tržištu rada razlikuju kod različitih segmenata tržišta rada (Powell i Smith-Doerr, 1994). Prema ovim autorima, razumevanje varijacija u mrežnim strukturama sa stanovišta učinaka na

tržištu rada predstavlja jednu od centralnih pograničnih tema sociologije i ekonomije i jednu od ključnih tema ekonomske sociologije.

Nalazi različitih istraživanja pokazali su da tipovi socijalnih mreža variraju sa obrazovanjem i socio-ekonomskim statusom aktera. Burtovo istraživanje mreža (Burt, nav. prema Powell i Smith-Doerr, 1994: 373) ponudilo je snažne, konzistentne rezultate prema kojima obrazovanije osobe razvijaju šire mreže i više obuhvataju „slabe veze” (poznanstva), dok manje obrazovane osobe više uključuju rođake i prijatelje u svoje mreže.

Kada se društvene mreže nastoje sagledati iz perspektive organizacija, odnosno iz ugla potražnje za radnom snagom, takođe se uočava da tipovi mreža variraju sa veličinom firme. Granovetter je našao da u manjim firmama postoji veća verovatnoća da je novi zaposleni imao prethodne kontakte sa članovima firme i mogao poznavati poslodavca lično (Granovetter, nav. prema Powell i Smith-Doerr, 1994: 373). Za razliku od manjih firmi, velike kompanije će pri zapošljavanju nove radne snage uglavnom posegnuti za institucionalnim kanalima regrutovanja nego što će se osloniti na direktne personalne veze. Međutim, novi personal se filtrira prema nizu dimenzija da bi se obezbedila njegova socijalna sličnost sa već zaposlenim osobljem (Di Maggio, Powell, 1983). Zapošljavanjem osoba sa istog univerziteta, iz iste škole ili organizacije za obuku, njihovo odabiranje na osnovu sličnosti sa već integrisanim članovima organizacije, prema ovim autorima vrši funkciju osnaživanja organizacijskih politika i praksi.

U članku iz 1983. godine, Granovetter donekle revidira prvobitno stanovište, dopuštajući mogućnost da u određenim slučajevima (siromaštva, urgentne potrebe pronalazjenja novog zaposlenja i sl.), mreže jakih veza mogu biti funkcionalnije od mreža slabih veza, posebno kod pripadnika društvenih grupa etničkih manjina, siromašnih, getoiziranih, kod kojih mreže jakih veza ostvaruju funkcije socijalne podrške i zaštite (Granovetter, 1983).

Brojna istraživanja strategija opstanka domaćinstava ukazala su na ulogu mreža jakih veza u uslovima socio-ekonomske ugroženosti domaćinstava (Smith i Nelson, 1999, Mingione, 1987). Mingione je pokazao da u uslovima postfordističkih promena, koje između ostalog karakteriše nestabilniji položaj društvenih aktera na tržištu rada, oslanjanje na mreže razmene u obezbeđivanju resursa za domaćinstvo (bilo preko novčane, prirodne razmene, ili razmene neplaćenog rada) povećava učešće u obezbeđivanju resursa domaćinstva u odnosu na formalnu zaposlenost (Mingione, 1987: 263-264). Smith i Nelson su istraživali promene u ekonomskim strategijama domaćinstava u gradu na srednjem Zapadu SAD koji se suočio sa gašenjem velike auto-industrije. Autori su pokazali kako mreže razmene ipak imaju ograničeni efekat na očuvanje socio-ekonomskog položaja domaćinstva, te da daju znatno bolje efekte kod domaćinstava koja uspevaju da sačuvaju relativno stabilan položaj na tržištu rada bar jednog člana domaćinstva, nego kod



domaćinstava koja bivaju isključena sa formalnog tržišta rada ili na njemu uspevaju da obezbede samo povremene poslove, poslove sa skraćenim radnim vremenom i sl. (Nelson, Smith, 1999).

Pojam mreža je od izuzetnog značaja i za proučavanje migracija. Socijalne mreže su važne za donošenje odluke da se migrira, izbor područja na koje se migracija usmerava, kao i za snalaženje u novom prostoru. Jednom kada se uspostave, mreže migranata igraju ulogu samoodrživih tokova. Ovi tokovi su izrazito međuzavisni od uslova koje su stvorili imigranti koji su prethodno migrirali i uspostavili položaj u novom prostoru. Powell i Smith-Doerr ističu da socijalne mreže utiču na procese imigracije i zapošljavanja imigranata bar na četiri načina:

1. Kada gustina mreže dostigne određeni stepen, ona predstavlja takvu strukturu podrške da postaje moćni podsticaj za dalje migracije, odnosno vrši ulogu privlačenja novih grupa migranata iz sredine porekla migranata koji su u novoj sredini uspostavili mrežu.

2. Mreže migranata imaju funkciju podele rizika. Obrasci razdvajanja domaćinstava prema kojima u početku jedan ili nekoliko članova domaćinstva odlazi u imigraciju dok ostali članovi ostaju u zemlji porekla omogućavaju diversifikaciju rizika. Sa jedne strane, ovi obrasci razdvajanja domaćinstva omogućavaju da se ostavljanjem dela domaćinstva u zemlji porekla smanji rizik za one koji su emigrirali, a istovremeno oni koji su emigrirali smanjuju rizik od siromaštva za deo domaćinstva koji je ostao u zemlji.<sup>5</sup>

3. Kada je imigracija ekstenzivna, imigrantske mreže modifikuju lokalnu zajednicu stvaranjem i širenjem šansi za zapošljavanje novopridošlih. Ovakve mreže uglavnom vode lančanim migracijama, jer stvaranjem i proširivanjem uslova za zapošljavanje privlače nove talase migranata i često ih koncentrišu u pojedinim delatnostima. Otuda dolazi do pojave da etničke grupe sa malim učešćem u opštoj populaciji mogu biti visoko koncentrisane u određenim poslovima (npr. U SAD: Koreanci u prehrambenim prodavnicama, Pakistanci na benzinskim pumpama, Grci u restoranima, Indusi u hotelima, i sl.). Ova koncentrisanost je ishod uspešnih lanaca u mrežama migracija.

4. Napokon, mreže predstavljaju značajnu podršku preduzetnicima u imigrantskim zajednicama u obliku uzajamne pomoći, kreditiranja, administrativne pomoći (Powell, Smith-Doerr, 1994: 374).

<sup>5</sup> Prema podacima Međunarodne organizacije za migracije u zemlje trećeg sveta preko novčanih transfera imigranata godišnje ulazi oko 79 milijardi dolara. Od ukupnog iznosa novčanih transfera imigranata, najveći deo odlazi u zemlje Latinske Amerike i Kariba, potom Istočne i Jugo-istočne Azije, dok samo 1.5% odlazi u subsaharsku Afriku. EU je najveći izvor ovih novčanih transfera, a iza nje slede SAD i bliskoistočne zemlje (International Organization for Migration, World Report, 2005).

Socijalne mreže predstavljaju jedan od oblika socijalnog kapitala koji je značajan za oblikovanje ekonomske akcije društvenih aktera i doseganje ekonomskih ciljeva (Burt, 2002). Burt razlikuje četiri tipa mrežnih struktura:

1. mreže inficiranja u kojima informacije dostupne u mreži nisu dovoljne za izbor pravaca akcija pa članovi mreže vrše izbor imitirajući druge članove u mreži;
2. mreže uglednosti u kojima izbor pravaca akcije sledi iz ugledanja na istaknute članove mreže;
3. mreže zatvaranja u kojima je olakšana kontrola rizika, a pojačane su komunikacije i sankcije unutar mreže;
4. mreže prekida i premošćavanja koje omogućavaju povezivanje sa strukturalno udaljenim akterima, odnosno premošćavaju „strukturalne pukotine”.

Već sama pripadnost mreži predstavlja jedan od oblika socijalnog kapitala, ali najveći socijalni kapital i time značajniju društvenu moć imaju akteri koji obavljaju ulogu brokera, odnosno premošćavaju „strukturalne pukotine” između različitih mreža omogućavajući novi protok informacija i drugih resursa. Ove aktere Burt naziva „preduzetnicima mreža”. Različita istraživanja su pokazala kako brokeri premošćuju mreže i omogućavaju nove kombinacije resursa. Na primer, u polju biotehnologije, preduzetnici su odigrali ključnu ulogu povezujući akademske talente i finansijske resurse. U oblasti visokih tehnologija, preduzetnički kapital i pravne firme su bile od ključnog značaja za povezivanje istraživačkih potencijala i finansijskih izvora, kao i za obezbeđivanje upravljanja i pravnih saveta. Brokeri povezuju mreže koje bi kao samostalne imale ograničene šanse za kontakte (Powell, 1993, Saxenian, 1990).

#### *Mreže moći i uticaja*

Mnoga novija istraživanja koriste formalna analitička sredstva mrežne analize u nastojanju da objasne moć ekonomskih aktera. Uključivanje dimenzije društvene moći u oblikovanje ekonomske akcije, upravo predstavlja jednu od ključnih razlika između ekonomske sociologije i ekonomije. Proučavanje društvenih mreža sa stanovišta moći i uticaja, prisutno je na različitim nivoima analize ekonomskih procesa i aktivnosti – od malih grupa unutar organizacija, preko pojedinačnih organizacija, inter-organizacijskih aranžmana, do izučavanja oblika povezivanja ekonomske i političke elite u prostoru ekonomske akcije.

Mrežne analize moći i uticaja u ekonomskim organizacijama manje se bave izvorima moći a više strukturama položaja i odnosa preko kojih se moć oblikuje i manifestuje. Prema ovim stanovištima<sup>6</sup>, bez obzira da li moć počiva na formalnom

<sup>6</sup> Među autorima koji su se bavili problemima moći ističu se: Emerson, Pfeffer, Salancik, Minty, Schwarty, Useem, Scott, Burt i drugi.

autoritetu, kontroli informacija, znanja, ona uvek proističe iz strukturnog položaja aktera. Bez obzira na protok pojedinaca kroz položaje u organizaciji, distribucija moći između položaja često ostaje stabilna. Prema ovom stanovištu, osnovna jedinica u sistemu moći nije pojedinac po sebi, već položaj koji on zauzima, kao i odnosi i veze između datog položaja i drugih položaja u organizaciji. Mrežna analiza koristi koncepte položaja, čvorova i odnosa između tih položaja (veza, povezanosti), kako bi ukazala da obrasci odnosa oblikuju ponašanje onoga koji se nalazi na položaju. „Moć položaja – njena sposobnost da proizvede željene efekte na stavove i ponašanja drugih aktera – proističe iz njenog istaknutog položaja u mreži u kojoj se vredne informacije i oskudni resursi prenose od jednog aktera do drugog” (Knoke, nav. prema Powell i Smith-Doerr, 1994: 377 ).

Veliki podsticaj razvoju mrežnih pristupa i posebno izučavanju inter-organizacijskih mreža dala je rasprava koja se 50-ih, 60-ih i 70-ih razvila između pluralista i elitista oko pitanja distribucije moći u modernim zapadnim demokratijama. Pluralisti su ukazivali na proces diferencijacije elita kao posledicu i pokazatelj demokratske distribucije moći u modernim društvima Zapada, a posebno SAD. Osnovna argumentacija ukazivala je na postojanje više relativno autonomnih elita, od kojih ni jedna nema dominantnu moć u društvu, što je vodilo zaključku da se zbog nedovoljne socijalne kohezivnosti ne može govoriti o jednoj vladajućoj klasi u razvijenim demokratskim društvima. Elitisti su, posebno nakon Milsove rasprave o elitama moći u SAD, nastojali da pokažu kako su naizgled autonomne elite povezane interesno i socijalno, a mrežne analize postale su najpogodnije sredstvo da se na tu povezanost ukaže.

U odgovoru na Coserovu primedbu da predlagači teze o eliti moći nisu dovoljno ubedljivi zbog toga što nisu u stanju da pokažu kako akteri za koje tvrde da se nalaze na strukturalnim položajima moći imaju stvarne organizacione i ideološke sposobnosti da deluju u pravcu zajedničkih ciljeva koji nadilaze individualne interese, Domhoff mrežnom analizom pokazuje načine na koje se ostvaruje interesna i socijalna kohezivnost vladajuće klase (Domhoff, 1975).

S ciljem ispitivanja socijalne i političke (*policy*) kohezije vladajuće klase, Domhoff je istraživao ukrštanja upravnih odbora (*interlocking directorates*) velikih ekonomskih, obrazovnih, kulturnih i humanitarnih (*charity*) organizacija, kao i njihovu povezanost sa važnim političkim telima. Socijalnu povezanost je ispitivao na manje sistematičan način, preko članstva u klubovima i okupljanja pripadnika elite u ekskluzivnim odmaralištima.

Da bi ustanovio načine na koje se uspostavlja interesno povezivanje pripadnika vladajuće klase, Domhoff je izdvojio grupu organizacija koje naziva organizacijama za uspostavljanje konsenzusa i planiranje politike (*consensus-seeking and policy planning organizations*). Unutar i između ovih organizacija uspostavlja se saglasnost o značajnim pitanjima kao što su međunarodna,

ekonomska, socijalna i populaciona politika<sup>7</sup>. Uzorak je obuhvatio 30 društvenih i organizacija za planiranje politike i preko 700 najvećih korporacija<sup>8</sup>. Putem algebarskih matrica, Domhoff je analizirao preklapanje članstva u organizacijama iz uzorka, kao i stepen centralnosti pojedinih organizacija za skup u celini. Korporacije su odabrane sa spiska najvećih korporacija u industriji, bankarstvu, osiguranju, transportu, energiji i nekretninama<sup>9</sup>.

Rezultati mrežne analize pokazali su da se u srcu "vladajuće klase" nalazi nekoliko političkih grupa koje predstavljaju jezgro mreže planiranja politike. Najcentralniji položaj je imao *Business Council*, koji se sastajao četiri puta godišnje na nezvaničnim sastancima sa vladinim službenicima i održavao specijalne savetodavne komitete koji konsultuju čelne ljude ministarstava finansija, trgovine, urbanog razvoja, rada i zapošljavanja. Odmah iza *Business Council-a*, prema centralnosti u mreži planiranja politike, nalazi se Komitet za ekonomski razvoj (*Committee for Economic Development*). Istraživanje je potom pokazalo da je preko 600 najvećih korporacija u SAD povezano sa samo 4 organizacije za planiranje politike i 11 društvenih klubova. Istraživanje Williama Domhoffa značajno je ne samo po tome što je ukazalo na povezanost interesnih grupa vladajućeg sloja u SAD nego i što je ukazalo i na socijalne mehanizme interesnog povezivanja i artikulaciju interesa putem planiranja politike.

Na povezanost političke i ekonomske elite ukazivao je i Freitag (Freitag, 1975), izučavanjem ukrštanja visokih poslovnih krugova i članova predsedničkih kabineta u periodu 1897–1973. godine. Istraživanje je ukazalo na izrazitu tendenciju ukrštanja visokih poslovnih krugova i političke elite, i to putem razmene personala. Analizirajući biografije članova kabineta, Freitag je uočio da prisustvo članova ekonomske elite u vladi predstavlja pre pravilo nego izuzetak. Najmanje 60% članova administracije iz svake vlade u izučavanom periodu, pre i/ili nakon političke funkcije, nalazilo se u vrhu korporacija, banaka, osiguravajućih društava. Tendencija ukrštanja političke i ekonomske elite ista je u periodima vladavine i Republikanaca i Demokrata. Pored toga, Freitag analizira pravce ukrštanja. Naime, ukoliko se većina članova Kabineta regrutuje iz visokih poslovnih krugova, onda se može pretpostaviti

<sup>7</sup> Npr. to su *Council on Foreign Relations, Committee for Economic Development, Business Council, Brookings Institution, Population Council i American Conservation Association*.

<sup>8</sup> Spisak najvećih korporacija preuzet je iz magazina *Fortune* za 1969. godinu.

<sup>9</sup> Matrica preklapajućih članova je razvijena na osnovu komparacije lista članstva i lista upravnih odbora, sa svakom drugom, koja je potom analizirana tehnikama koje je razvio sociolog Philip Bonacich. Tehnike uključuju upotrebu matrix algebre kako bi se obezbedila rigoroznija analiza preklapanja članstva između velikog broja grupa. Ta tehnika daje dva velika doprinosa ovoj vrsti analize: 1. Koriguje varirajuće veličine organizacija uključenih u matricu. Kada se ova korekcija ne izvrši, može doći do distorzije u intepretaciji stepena u kome se organizacije preklapaju. 2. Obezbeđuje index centralnosti za svaku grupu u matrici. Ovaj skor centralnosti je u funkciji centralnosti grupa sa kojima se preklapa.

da oni zastupaju interese biznisa u izvršnoj vlasti. Oni koji su, pak, regrutovani iz vlade u vrhove korporacija mogu biti odabrani zbog ekspertize, veza sa centrima odlučivanja i formulisanja politike ili prestiža koji su stekli na političkom položaju. Analizirajući obrasce kretanja personala između političkih i ekonomskih elitnih položaja, Freitag zaključuje da, uprkos izrazito intenzivnoj cirkulaciji između politike i ekonomije, nije moguće nedvosmisleno podržati ni tezu o unifikovanoj, kao ni tezu o podeljenoj eliti. Elite razmenjuju članove, ali rezultati istraživanja ne podržavaju zaključak o postojanju unifikovane elite<sup>10</sup>.

Komentarišući funkcije ukrštanja elita, Freitag zaključuje da razmena aktera na elitnim položajima u oba podsistema delom služi obezbeđivanju komunikacije između vlade i poslovnih krugova. Taj tip međurazmene je koristan za uspostavljanje veza kojima se prenose politika i stručnost između institucija političkog i ekonomskog podsistema. Naimenovanje prominentnih aktera iz privatnog korporativnog sektora može takođe služiti da se izvršni centar vlade informiše o potrebama moćnih ekonomskih grupa. Sa druge strane, razmena elita omogućuje povezivanje i artikulisanje interesa elitnih grupa, koje opet dovodi do povećanja kohezivnosti elita.

Pored ostalog, navedena istraživanja predstavljaju značajne primere kako mrežne analize zapravo mogu rasvetliti značajne aspekte strukturiranja ekonomskih podsistema, kao i njihovog povezivanja sa ostalim podsistemima društva.

### *Interorganizacijske mreže*

Proučavanje interorganizacijskih mreža predstavlja jednu od najrazvijenijih oblasti mrežnih analiza. Za razliku od prethodnih oblasti izučavanja mreža u kojima se jedinice analize kreću od pojedinca preko različitih grupa do društvenih klasa, u ovom području jedinice analize su organizacije ili grupe organizacija. Proučavanje interorganizacijskih mreža prostire se na veliki broj tematskih oblasti, među kojima su najzastupljenije sledeće:

1. umrežavanje organizacija preko svojinskih aranžmana;
2. umrežavanje organizacija preko različitih oblika razmene personala, od neformalnih oblika fluktuacija stručnog i menadžerskog kadra do formalnih oblika povezivanja preko ukrštenih upravnih odbora i kooptacija;
3. stvaranje organizacijskih mreža razlaganjem velikih fordističkih organizacija u niz malih, pojedinačnih umreženih organizacija;

<sup>10</sup> Aron je isticao da je stepen u kojem je elita integrisana u društvu indikativan za tip političke organizacije tog društva. Tako npr. demokratiju karakteriše veća autonomija između elitnih grupa, dok totalitarizam karakterišu visokointegrisane elite.

4. obrazovanje industrijskih distrikta, koji predstavljaju lokalne, odnosno regionalne mreže organizacija povezane u složenom lancu obavljanja jedne vrste ili srodnih vrsta delatnosti;

5. obrazovanje mreža istraživanja i razvoja u pojedinim regionima sa razvijenim inovativnim aktivnostima u oblasti visokih tehnologija;

6. obrazovanje i funkcionisanje takozvanih poslovnih grupa.

Najčešće proučavani oblici umrežavanja organizacija su svojinsko ukrštanje (*shareholdings interlocks*) i ukrštanje preko upravnih odbora (*interlocking directorates*). Upravo dva navedena načina umrežavanja izučava Scott na uzorku od 200 najvećih korporacija i 50 najvećih banaka u Velikoj Britaniji, sa ciljem da ustanovi ko ima kontrolu nad velikim ekonomskim resursima (Scott, 1987). Mrežna analiza počiva na matematičkom okviru graf teorije, koja za bazu podataka koristi matrice. U matrici organizacije predstavljaju tačke povezane linijama (svojinskim, odnosno personalnim vezama). Za svaku organizaciju uzeto je dvadeset najkrupnijih vlasnika deonica, a merenje obuhvata tri osnovne dimenzije mreže: gustinu (*density*), fragmentaciju (*fragmentation*) i centralizaciju (*centralisation*). Pored toga, Scott se posebno usmerava na identifikovanje klika u mreži.

Rezultati istraživanja su pokazali da su obrasci personalnog vlasništva ustupili mesto više impersonalnim oblicima vlasništva, mada nisu u potpunosti nestali. Međutim, za razliku od menadžerskih pristupa koji ukazuju da je vlasničku kontrolu nad preduzećima zamenila menadžerska kontrola, kao i za razliku od pro-marksističkih teza (Zeitlin, i dr.) da je kontrola prešla u ruke finansijskog kapitala, Scott radije govori o kontroli preko «konstelacije interesa» (*control through a constellation of interests*). Rezultati istraživanja su pokazali da 100 do 250 najvećih preduzeća imaju disperzivne akcije, dok kod preostalih postoji dominantni deoničar. Među dominantnim deoničarima, jednu trećinu čine preduzetnici, drugu strani vlasnici kapitala, a jednu petinu kontroliše država. U preduzećima sa usitnjenim vlasništvom, dvadeset najvećih deoničara kontroliše između 20% i 29% kapitala. Stoga ovi deoničari imaju osnovu za kontrolu manjine (*minority control*). Međutim, najveći deoničari ne poseduju kohezivni blok udruženih interesa i stoga nisu u stanju da vrše kontrolu manjine. Zbog toga se kontrola vrši preko konstelacije interesa. S obzirom da svaka koalicija grupe najvećih akcionara izaziva kontraakciju koalicije druge grupe, svaka koalicija je nestabilna pošto ne postoji zajednica interesa nad određenim minimalnim deoničarskim interesima, koji se, pak, dele sa vlasnicima izvan grupe velikih deoničara. U kompaniji sa takvim oblikom vlasništva, menadžeri mogu postići autonomiju u odnosu na partikularne vlasničke interese, ali ne i u odnosu na sve vlasničke interese. Bord direktora će u tom slučaju reflektovati odnose uspostavljene u konstelaciji dominantnih akcionarskih interesa.

Scott je ustanovio da promene u vlasništvu imaju veliki uticaj na obrasce ukrštanja upravnih odbora. Mreža ukrštenih odbora i mreža vlasničkog ukrštanja

pokazuju izrazitu sličnost u strukturi i kohezivnosti. I mada se banke nalaze na centralnim položajima u mrežama, autor tvrdi da rezultati ne podržavaju u potpunosti tezu o dominantnoj kontroli finansijskih institucija.

Polazeći od stanovišta da u modernim ekonomskim strukturama ne treba za jedinicu posmatranja uzimati individualnog preduzetnika niti pojedinačnu organizaciju, nego složene sisteme, odnosno mreže organizacija, David Stark nudi obilje analiza kojima ispituje načine formiranja interorganizacijskih mreža u post-socijalističkim društvima, istorijske činioce njihovog nastanka, kao i funkcije koje u ekonomskom restrukturiranju ovih društava imaju. Umesto da prihvati tezu o institucionalnom vakuumu, Stark ukazuje na izuzetan značaj mreža koje su još u uslovima produbljene krize poznog socijalizma omogućavale da se ekonomski procesi odvijaju, i koje su predstavljale osobene rutine i prakse, organizacione oblike i društvene veze (socijalni kapital u širem smislu), pretočene u resurse, aktive i koordinirane ekonomske akcije (Stark, 1995:9).

Starkova izučavanja svojinske transformacije u Mađarskoj pokazala su da, zbog kompleksnih svojinskih ukrštanja, stvarna ekonomska jedinica izučavanja, ali i prakse restrukturiranja ne treba da bude pojedinačno preduzeće, nego mreže firmi. Mreže preduzeća u uslovima tranzicijske krize mogu raspodeljivanjem i amortizovanjem rizika blokirati talase masovnog bankrotstva, ali, isto tako, propadanje međuzavisnih organizacija može dovesti do masovne devalvacije aktiva povezanih firmi koje bi u slučaju samostalnog pozicioniranja na tržištu mogle dobro poslovati (naročito u uslovima uvođenja čvrstih zakona o stečaju). Stark sledi osnovne ideje Granovetterovog pojma društvene ukorenjenosti (embeddedness) organizacija, ističući da dilema: plan ili tržište, odnosno klan ili tržište predstavlja previše pojednostavljenu, lažnu dilemu, te da se tržišna orijentacija mora razlikovati od tržišne koordinacije, jer je, kao što se pokazalo u istočnoazijskim ekonomijama, i na drugačiji način u post-socijalističkim evropskim ekonomijama, raznovrsnost institucija ne-tržišne koordinacije saglasna sa tržišnom orijentacijom organizacija (Stark, 1995: 12).

Uporednom analizom interorganizacijskih mreža koje su se tokom privatizacije formirale u Mađarskoj i Češkoj, Stark pokazuje na koji način su se, pod dejstvom istorijskih nasleđa i (opet, delom njima uslovljenih) različitih strategija ekonomske transformacije, u navedenim društvima formirali različiti tipovi međuorganizacijskih mreža, koje bitno utiču na restrukturiranje čitavog ekonomskog sistema. Dok su u slučaju Češke, banke i finansijske institucije značajni elementi mreža, jer su svojinskim odnosima umrežene sa velikim korporacijama, u Mađarskoj se kao dominantno javlja interkorporacijsko vlasništvo, u kojem banke nemaju centralnu ulogu. Struktura interorganizacijskih mreža u Mađarskoj ukazuje na odsustvo jasnog centra. Stark ukazuje da je ovde reč o insitucionalnom vlasništvu u kome banke igraju značajnu ulogu. Međutim, za razliku od, recimo, nemačkog

modela u kojem banke igraju centralnu ulogu u posedovanju deonica firmi i vrše ključni uticaj na odlučivanje u kritičnim periodima, u mađarskim mrežama banke jesu značajne, ali ne i centralne, jer su podjednako u vlasništvu korporativnih akcionara u mreži, koliko su i vlasnici njihovih deonica. Struktura čeških interorganizacijskih mreža pokazuje da su najveći investicioni fondovi i najveće banke toliko ukršteni vezama vlasništva u mrežama organizacija čija gustina prevazilazi čak i guste vlasničke mreže japanskih keiretsua (Stark, 1995: 23). Tokom privatizacije, upravo preko ovih mreža firme, banke, investitorske kompanije, lokalne vlasti i delovi državne birokratije identifikuju firme koje treba da budu spašene, utvrđuju strategije za restrukturiranje aktiva, ostvaruju pregovore o alokaciji resursa i o pravilima upravljanja i delovanja institucija kako bi se razrešili konflikti interesa.

Interorganizacijske mreže u Mađarskoj su formirane pretežno preko veza od preduzeća do preduzeća, ponekad uključujući banke, ali bez direktnih veza između banaka i institucija na srednjem nivou, kao što su investitorske kompanije. Češki slučaj je suprotan. Tamo su vlasničke mreže formirane dominantno preko veza na srednjem nivou između banaka i investicionih fondova, ali su direktne vlasničke veze između preduzeća retke. Prevedeno na jezik mrežne analize – mađarske mreže su čvrsto povezane (*tightly coupled*) na nivou preduzeća, ali slabo povezane (*loosely coupled*) na srednjem nivou, dok su češke mreže slabo povezane na nivou preduzeća i čvrsto povezane na mezo-nivou. U oba slučaja, transformacija svojine nije bila jednostavna tranzicija od javne u privatnu. U Mađarskoj, gde je država nastojala da privatizuje vlasništvo od slučaja do slučaja, uočava se rekombinovanje aktiva na nivou preduzeća u lancima interorganizacijskog vlasništva. U Češkoj Republici je država prepoznala mrežne karakteristike aktiva i uključila se u restrukturiranje aktiva na srednjem nivou mreža.

Pored svojinskog i personalnog umrežavanja organizacija, značajna oblast proučavanja interorganizacijskih mreža postali su trendovi razlaganja velikih frodističkih organizacija u mreže manjih organizacija. Ovi trendovi postaju sve izraženiji poslednjih decenija sa procesima postfordističkih promena i odmaklim procesima globalizacije. Sumirajući najvažnije nalaze različitih istraživanja o razlaganju velikih birokratskih organizacija u mreže manjih fleksibilnih organizacija, Powell i Smith-Doerr ukazuju na najvažnije opšte trendove „zaravnjivanja korporativnih hijerarhija”:

1. savremene organizacijske promene predstavljaju proces stvaranja novih globalnih korporativnih mreža namesto starih, međunarodnih proizvodnih hijerarhija;

2. mreže nude velikim firmama mogućnosti da savladaju teškoće u uslovima nesigurnosti i tržišnih prepreka, predstavljaju izvesnu podelu rizika koja je posebno



privlačna za velike firme u industrijama u kojima je životni ciklus proizvoda kratak a troškovi razvoja proizvoda visoki;

3. decentralizacija proizvodnje ne podrazumeva istovremeno i decentralizaciju moći – dok velike firme reorganizuju proizvodne aktivnosti, kontrola nad tim odlukama ostaje koncentrisana (Powell i Smith-Doerr, 1994: 381).

Kao što velike hijerarhijske firme sadrže senovitu strukturu neformalne organizacije, tako i mreže uključuju komplikovane odnose saradnje, konkurencije i moći. Mreže se ne stvaraju preko noći, novi odnosi se grade postepeno na starim odnosima.

Primeri novih oblika fleksibilne proizvodnje mogu se naći i u interorganizacijskim mrežama koje su regionalno koncentrisane i nazivaju se industrijskim distriktima. Poznati su industrijski distrikti severne i centralne Italije, kao i u Baden Württembergu u jugozapadnoj Nemačkoj. Ovi distrikti su sačinjeni od socijalno integrisanih, malih, decentralizovanih proizvodnih jedinica. U ključnim aspektima, ove mreže liče na industrijske distrikte poznog 19. veka koje je opisao britanski ekonomista Alfred Maršal, a u kojima je matrica proizvodnje bio region, ne pojedinačna firma. Modus operandi industrijskih distrikta počiva na veoma različitoj logici od one koja se može naći u vertikalno integrisanim firmama masovne proizvodnje. Male firme su obično grupisane u specifičnim zonama u zavisnosti od proizvoda: recimo proizvodnja odeće u Modeni, bicikala, motocikala i cipela u Bolonji, mašina za proizvodnju hrane u Parmi i mašina za obradu drveta na Kapriju. Unutar regiona, firme se specijalizuju za proizvode u posebnim oblastima, povezujući tesno industriju i region. Samo mali broj firmi izrađuje finalne tržišne proizvode, dok većina firmi pravi poluproizvode za te firme (često se nazivaju satelitima). Proizvodnja se ostvaruje preko ekstenzivne saradnje, ugovornih sporazuma. Vlasnici firmi radije biraju umrežavanje sa drugim firmama preko ugovora i sporazuma nego proširivanje firme ili integraciju, jer to omogućuje da očuvaju fleksibilnost proizvodnje i sačuvaju svoje organizacione strukture malih kompanija. Iako tesno saraduju, firme ostaju nezavisne. Vremenski horizonti za saradnju su dugi. Podugovarači i snabdevači imaju različite međuorganizacijske veze, razvijajući širok spektar proizvoda unutar date linije aktivnosti.

U istraživanjima industrijskih distrikta, velika pažnja posvećena je institucionalnim detaljima i socijalnim i političkim sistemima koji podržavaju ovaj način proizvodnje. Herrigel ukazuje na službe podrške – odlične tehničke koledže i institute za kvalifikacione treninge, male banke koje su spremne da daju pozajmice, specijalizovane industrijske istraživačke programe – koji stvaraju povoljniju socijalnu strukturu za funkcionisanje industrijskih distrikata u Baden Württembergu (nav. prema Powell i Smith-Doerr, 1994). U Italiji, decentralizovana proizvodnja takođe zavisi od kombinacije familijarnih, pravnih, političkih i istorijskih faktora. Veze proširenog srodstva stvaraju ekonomske odnose utemeljene na kooperaciji i

olakšavaju potragu za novim zaposlenima preko porodičnih i prijateljskih veza. Široko je rasprostranjena upotreba porodičnog rada.

Saxenian ističe da Silikonska dolina pokazuje niz sličnih karakteristika ovim evropskim industrijskim distriktima. Ona ukazuje da ova oblast predstavlja oblik industrijskog poretka koji promovise kolektivno učenje između specijalizovanih proizvođača kompleksa povezanih tehnologija. U tom decentralizovanom sistemu, guste socijalne mreže i otvoreno tržište rada podstiču preduzetništvo i mobilizaciju resursa. Kompanije se intenzivno takmiče, ali one istovremeno uče o promenama na tržištu i tehnologijama preko neformalnih komunikacija, kooperativnih projekata i veza između istraživačkih asocijacija i univerziteta. Visoka pokretljivost radne snage omogućuje širenje tehnologije, podstiče da se znanje i kapital kombinuju na nov način i pomaže razvoju čitavog regiona. Kako ističe Saxenian, kompanije iz Silikonske doline posluju sa celim svetom, ali u suštini znanje i proizvodnja ostaju lokalni (Saxenian, 1990).

Poslovne grupe predstavljaju drugi tip proizvodne mreže koji je takođe utemeljen na afilijaciji ili zajednčkoj pripadnosti, ali za razliku od industrijskog distrikta ovi oblici interorganizacijskih mreža ne podrazumevaju i prostornu bliskost uključenih organizacija. Poslovne grupe su predstavljale ključno institucionalno jezgro uspešnog razvoja nacija koje su „zakasnele” u industrijskom i ekonomskom razvoju. Poslovna grupa je mreža firmi koje saraduju tokom dužeg vremena. Grupe kombinuju relativno egalitarne, horizontalne interorganizacijske veze, kao i više hijerarhijske, vertikalne veze. Granice između grupe i okruženja su jasnije nego u drugim proizvodnim mrežama. Iako članovi grupe mogu održati autonomiju, grupa se shvata i ponaša kao zajednica. Najpoznatiji primer su Keiretsu grupe u Japanu i Čebol u Koreji. Delujući prema principu „jedan prst u svakom kolaču” svaki keiretsu sistem posluje tako da ima po jednu kompaniju u gotovo svakoj velikoj japanskoj industriji. Svaki keiretsu takođe ima jednu vodeću banku a finansijske institucije igraju ključnu ulogu u povezivanju korporativnih mreža, mada se ne mešaju u odluke pojedinačnih firmi. Pored velikih Keiretsu grupa, postoji veliki broj industrijskih grupa, koje se često nazivaju „snabdevači keiretsu” i koje posluju za velike proizvođače finalnih proizvoda u automobilskoj i elektronskoj industriji. Ove mreže funkcionišu na principu obligacije i reciprociteta i duboko su ukorenjene u japanske prakse poslovanja.

Izložene tematske oblasti i istraživački pristupi pokazuju da se mrežne analize prostiru na izučavanje velikog broja različitih problema u kojima su jedinice posmatranja pojedinci, domaćinstva, grupe, organizacije i mreže organizacija. Doprinosi mrežnih analiza nalaze se upravo u mogućnostima da se u različitim oblastima ekonomskih aktivnosti sagledaju relevantni akteri, načini njihovog povezivanja i oblikovanje samih ekonomskih procesa i aktivnosti u uslovima

osobnih strukturnih i kulturnih karakteristika samih mreža i, šire, socijalnog okruženja.

### Zaključak

Povezivanje društvene strukture i ekonomske akcije, tj. izučavanje „ukorenjenosti” ekonomskih procesa i aktivnosti u socijalnim strukturama sagledanim kroz mreže predstavlja jedan od najznačajnijih doprinosa razvoju savremene ekonomske sociologije. Međutim, dosadašnji trendovi razvoja mrežnih pristupa ukazuju i na niz slabosti koje bi daljim istraživanjima i posebno razvojem teorijskog okvira trebalo prevladati. Uprkos nastojanjima da se mrežni pristupi podignu na nivo razvijenijih teorijskih pristupa, izuzev malobrojnih nastojanja da se razvije konzistentniji teorijski okvir, većina pristupa ostaje na nivou analitičkog sredstva kojim se, doduše drugačijim metodama, izučavaju problemi ekonomske i, šire, socijalne akcije. Sam pojam mreže najčešće se implicitno podrazumeva i eksplicitne definicije ključnih pojmova gotovo da u potpunosti izostaju iz većine mrežnih studija (uključujući i osnovni pojam mreže).

Mrežni pristupi, čini se, dalje su odmakli u razvijanju metoda formalnih mrežnih analiza nego u teorijskim pojmovima. Stoga je čest slučaj da istraživanja socijalnih mreža više obraćaju pažnju na forme nego na sadržaje veza između aktera uključenih u mrežu. White ukazuje na neplodnost mrežne analize kada se pažnja posvećuje vezama, akteri posmatraju kao čvorovi u fizičkom prostoru kao u kartezijski shvaćenoj dimenzionalnosti, lišeni sadržaja. On ukazuje da se često preneglašava značaj struktura odnosa nauštrb sadržaja odnosa i karakteristika aktera. Tako se centralnost položaja u mreži određuje kao glavna karakteristika organizacije, poput veličine. Međutim, centralnost ima značaj samo u specifičnim mrežnim kontekstima (White, 1992, nav. prema Powell i Smith-Doerr, 1994: 371). Prevladavanje ove slabosti moguće je ukoliko se više pažnje posveti sadržaju veza. Kako je istakao Stinchcombe „potrebno je znati šta teče kroz veze, ko odlučuje o tokovima, u ime čijih interesa odlučuje ... u cilju davanja smisla međuorganizacijskim odnosima” (Stinchcombe, 1990: 381).

Napokon, mrežne studije često prikazuju stanje mreže onako kako je zatečeno u vremenskom preseku tokom istraživanja. Potrebno je, međutim, razviti i uvide u dinamiku, odnosno procese razvijanja, rekonfigurisanja, pa i propadanja mreža.

### Literatura

Bolčić, S. (2004) »Nove tendencije u ekonomskoj sociologiji«, *Sociologija* br. 2

- Burt, R. S., (1982) *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception, and Action*. New York: Academic Press
- Burt, R. (2002) "The Social Capital of Structural Holes", in. Guillen, M., Collins, R., England, P., Meyer, M. (eds.) *The New Economic Sociology*, Russel Sage Foundation, New York
- Di Maggio, P., Powell, W. (1983) "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review* 48: 147-160.
- Domhoff, G. W. (1975) "Social Clubs, Policy-Planning Groups, and Corporations: A Network Study of Ruling-Class Cohesiveness", *Insurgent Sociologist*, 5 (3), 173-84, in Scott, John (ed.) 1990. *The Sociology of Elites*, Volume I, Edward Elgar Publishing
- Freitag, P. J. (1975) "The Cabinet and Big Business: A Study of Interlocks". *Social Problems*, 23 (2), December, 137-52, in Scott, John (ed.) 1990. *The Sociology of Elites*, Volume I, Edward Elgar Publishing
- Granovetter, M. (1983) "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", *Sociological Theory*, Vol. 1: 201-233
- Granovetter, M., (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, November, 481-510
- International Organization for Migration, World Report, 2005
- Nelson, M. K. and Smith, J. (1999) *Working Hard and Making Do. Surviving in Small Town America*, Berkeley, Los Angeles and London: University of California Press
- Powell, W. (1993) "The Social Construction of an Organizational Field: The Case of Biotechnology", Conference paper, Strategic Change Conference, Warwick.
- Powell, W. W., Smith-Doerr, L. (1994) "Networks and Economic Life", in Smelser. N., Swedberg, R. (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Russell Sage Foundation, New York: 368-402
- Saxenian, A. (1990) "Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley", *California Management Review*, 33: 89-112.
- Scott, J. (1987) "Intercorporate Structure in Britain, the United States and Japan", *Shoken Keizai*, 160, June, 51-64, in Scott, J. (ed.) 1990, *The Sociology of Elites*, Volume II, An Elgar Publishing Company
- Stark, D., Bruszt, L. (1995) "Network Properties of Assets and Liabilities: Patterns of Inter-Enterprise Ownership in the Postsocialist Transformation", Paper presented at the Workshop on "Dynamics of Industrial Transformation: East Central European and East Asian Comparisons" Budapest, 1995.
- Stinchcombe, A. (1990) "Weak Structural Data (Review of Mizuchi and Schwartz). *Contemporary Sociology*, 19: 380-382.